

# 生鲜零售工作计划(通用6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 生鲜零售工作计划篇一

- 1、本月进行四次以上业务综合能力的'培训。实施理论学习和现场实操来提升全员业务技能。
- 2、加大超市人才的培养和储备力度，为公司超市发展储备好可持续战略。
- 3、服务体系不断完善，在一线员工中全面推行
- 4、科学分析，力求突破，全面推行加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。
- 5、注重安全（食品、消防、人员），做到安全零事故。
- 6、配合公司政策做好各项工作。

## 生鲜零售工作计划篇二

年是全面实现深化医改近期工作目标的攻坚之年。全县卫生工作坚持以xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，以深化医药卫生体制改革为主线，全力以赴抓好重大疾病防控、卫生工程项目争取与建设，突出重点、攻克难点、打造亮点，全面提升农村卫生、公共卫生、社区卫生等各项医疗卫生工作水平，为促进全县社会经济发展、

提高全县人民健康素质做出积极贡献。

## 一、主要工作指标

1、卫生项目建设个：扩大内需卫生建设项目个，其中乡镇中心卫生院所，社区卫生服务中心3所，县级医院标准化建设1所，村卫生室所；县重点项目4个，即继续抓好县中医医院住院大楼，县城南新区医院征地和建设，县卫生监督所业务楼建设。

4、新型农村合作医疗工作指标：参合率达到95%以上，住院补偿率提高到50%。

## 二、主要工作任务

1、出色完成基层医疗卫生单位学习实践活动任务。抓好各阶段工作督查，确保学习实践活动圆满完成，取得实效，并在全省卫生系统取得好名次。

2、深入推进深化医药卫生体制改革贯。由点及面，由易到难，积极稳妥推进新医改。一是抓紧出台县医改实施方案和年工作重点，科学制订卫生发展规划和区域医疗机构设置规划，推进全县医改工作进程。二是着力推行基本药物制度，按照中央和省里的要求，年内开展国家基本药物制度实施的基层医疗卫生机构达60%以上。三是配合人事部门开展好绩效工资改革。四是探索公立医院改革与执业医师多点执业试点。

3、加强重大传染病的预防控制。全力以赴科学做好甲型h1n1流感等重大传染病防控工作。加强艾滋病、结核病、狂犬病、麻疹、流行性出血热、钩体病、地方病和食物中毒的有效预防控制。进一步贯彻落实《疫苗流通和预防接种管理条例》，切实加强免疫规划工作。

4、促进基本公共卫生服务逐步均等化。全面实施9类基本公

共卫生服务项目，年内城县居民健康档案规范化建档率达到50%，农村居民健康档案规范化建档率达到30%。加强公共卫生绩效考核。

5、抓好项目建设、争取工作。积极争取国家和省里安排的卫生基础设施建设项目，全力抓好建设项目的实施，确保项目按时完成。规范乡镇卫生院财务管理。

6、努力提高应急处理能力。及时有效处置突发公共卫生事件，探索县应急办与紧急救援中心有机结合的途径。

7、实现新型农村合作医疗工作目标。改进“协议筹资”方法，提高参合率。根据年运行情况 and 年人均筹资增加40元的情况，调整完善统筹补偿方案，充分发挥基金运行效益，提高补偿受益度，合理调控住院率。在县级医院加快推行即时补偿结算工作模式，进一步方便参合农民。加大对合作医疗定点医疗机构服务行为和医疗费用的监管力度，确保合作医疗基金安全。继续抓好门诊统筹试点。

8、加大乡镇卫生院管理年活动力度。进一步抓好乡镇卫生院管理年活动方案的落实，提高乡镇卫生院综合管理水平和规范化水平。

9、落实社区卫生服务职能职责。坚持社区卫生服务的公益性，提高服务能力，健全双向转诊制度，落实社区公共卫生服务全免费政策。

10、努力实现妇幼保健控制指标。抓好住院分娩专项补助政策落实，加强出生缺陷干预措施，控制剖宫产率，确保全县妇幼主要工作指标全部达到省厅的要求。

11、继续深入开展医院管理年活动。抓好《医疗机构新十项规定》的贯彻落实，强化医疗质量医疗安全管理，探索建立我县医院科学管理的长效机制。

12、着力推进“平安医院”创建工作。着重落实好新颁布的《县医患纠纷处置规定》，建立医疗纠纷档案和医疗事故责任追究机制，维护医院正常医疗秩序，努力构建和谐医患关系。

14、强化日常卫生监管。切实做好健康相关产品、传染病防治、血液供应、食品安全、职业卫生和医疗卫生服务县场的监督工作，突出抓好农村饮用水质监测工作。

15、推进爱国卫生工作。着力开展创建国家级卫生城县等“三个创建”活动。加强卫生村镇创建工作，深入开展健康教育和农民健康促进行动，开展好病媒生物防制工作，力争在年全省城县卫生明查暗访中取得好成绩。

16、积极开展工会工作。认真落实职工代表大会制度，强化厂务公开监督，切实抓好职工工资集体协商和社保医保，组织好全系统职工男女混合排球赛和硬笔毛笔书法赛等文体活动。

17、落实行风建设措施。认真落实党风廉政建设责任制，抓好民主评议行风工作，加强对卫生项目建设的监督，进一步提高行政效能，促进卫生行风明显好转。

18、加强卫生人才和科技工作。认真抓好卫生xxx□二级以上医疗卫生机构对口支援乡镇卫生院工作等帮扶工作，提高基层卫生技术水平。加强继续医学教育、农村卫生适宜技术培养、重点学科、重点专科建设和卫生科研工作，完善实验室生物安全管理制度和操作规程。

## 生鲜零售工作计划篇三

1、延续09年公司业务和个人业务联动的合作思路，发掘公司业务中潜藏的个人业务的商机。如代发工资业务、信用卡业务、个人消费信贷业务、代理保险、代售基金业务等等。依

托对公客户资源，实现行内公司业务和个人业务的客户资源共享，带动个人业务的发展。

2、加强营业部、大堂、个金科的团队协作，发挥营业部在一线与客户现场接触的优势，强化主动营销的观念，提升柜面营销能力，上下形成合力，促进各项业务均衡发展。

3、借鉴去年做二手房按揭与房产中介合作的成功经验，与各类房产中介、售楼处、评估机构及产权登记中介机构甚至于要加强与证券、保险等单位的合作，建立起牢固的合作关系。

4、立足区域，利用多种渠道，加强对我行个人银行业务品种的宣传与推广。我们可以充分利用或尝试利用我行的电子显示屏、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，提升我行在区的社会知名度和影响力。

5、我认为这是最主要的一个方面，就是要更进一步的强化全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动，我们每一个人都象整个机械装置中的一个齿轮，哪个部件出了故障就可能会影响到机器的高速运转。

下面我分六个方面对各项个金业务的具体计划和措施作一个汇报。对于储蓄存款业务我认为这是一个贯穿我们所有业务始终的一个最最重要的一个方面，我在下面相应的各项具体工作中会有所说明，对这一项工作就不再单列出来向大家汇报了。

1、个贷业务：这项业务09年度在全行上下各条线的通力合作下，取得了一定的成绩，其主要的原因就在于公私业务的联动和优势互补再加上全行上下的兢兢业业工作。在20xx年，我们认为这项业务应该往纵深发展，尽管在09年设想以个贷业务带动的其他个金业务的发展的理念已经有所显现，但是由于实际工作中多种原因的制约，成效还不是太大，今年，

我们准备个贷综合贡献度要围绕着各项个金业务的轻重缓急来做，对各类档次的按揭业务要有所侧重：高端——着重开拓以存抵贷，代发工资、储蓄业务。而对中低端的楼盘去谈以存抵贷和代发工资业务就有点对牛谈琴了，而应着重营销信用卡和三方存管业务。

客户陆续打电话过来要预约还款，去年新发放的一些个贷，有的客户是由于有年终分红，有的私营业主的应收账款在近期已回收，还有一些是客户不愿负债和多贷的心理的多重影响，纷纷要求部分提前还款。所以，我们认为：今年的个贷业务的发展要在去年的基础上，继续加强与各开发公司和售楼处的合作，另外还要有针对性地去开辟1-2个新的楼盘，同时加大对世贸中心直客式业务的营销力度。

2、三方存管工作方面：对于三存管工作，我个人认为，去年动员亲朋好友的开户的方式可以推广，但是更要强调的是有效户，我们真正需要的是在完成下达任务的基础上，取得储蓄与理财客户资源，更多的是应该考虑它的可持续发展，因为三方存管这项业务是一个需要经年累月去营造的工程，今年的任务完成了，明年还是要继续。我们要做的是要让证券投资客户在锡山这块土地上，要我们这里获得一种稳定的归宿感，借以聚集投资人气，带动以本地区为主的客户的开户量和资金留存。

证券公司在我行驻点二个礼拜下来，前来咨询自己手中持有的股票的人是有一些，但是靠这种传统的方式来带动我们三方存管工作的开展的成效并不会是很大，真正靠这种方式开户转户的人不多。节前，我和行长一起与证券市场部的老总作了深入的探讨，我们认为银行和证券的利益是共同的，就是大家全都是为了扩大客户群，增加有效户的含金量，利用双方的资源取得双赢，但是没有一个有效的载体，要想达到这种目的是非常困难的，因为我们的地理位置首先就制约了我们与证券公司和股民的合作，开户转户不便。

现在我们与证券达成一致意见：一个是利用他们的专业水平利用我们以前曾经驻点现在经常有客户来我们银行来咨询这一便利逐步把客户挖过来。另外设想利用股市沙龙的形式来吸引一部分开户前来交流与开户，这个沙龙场所的设定既要兼顾到方便客户开户，又要有一定量的人气来聚集，我们准备利用我们的会议室定期举办一些诸如理财投资沙龙的方式来发掘新股民，扩大我行三方存管客户的开户量，具体方式在近期内定下来，力求能取得一定的效果。视情况，我们设想再在其他证券公司之间推广。

3、代发工资方面：对于代发工资，我们的打算是这样的，也是要立足区域，首先是与营业部和信贷上对在我们开户的一些企业作一个梳理，列出清单来。对于目标企业，腾出一些时间与精力分别与他们沟通，事实上这项工作，我们在节前已经着手去尝试着去做了，节前我与张总在办公室详细地谈过这个业务，他们拥有100多员工，又是在本地区，对于代发工资业务我们已达成初步意向。另外象一些企业虽然人员不多，但是与他们有合作基础，应该不是十分为难的事，就通过这种方式我们可以积少成多，这也是在公司业务方面值得去尝试着做的事情。我相信做成功了一家二家，以后这项业务的合作就会越来越顺利。

4、信用卡工作方面：这项工作，我觉得还是要群策群力，毕竟众人拾柴火焰高，贷记卡的发行，是需要一个单位共同努力才能完成的一项工作，一个人很难独立完成。在确保千斤重担众人挑，人人肩上有指标的前提下，注重信息搜集，工作有的放矢，主动营销。在信用卡的发卡方面，我们要充分挖掘信贷资源，在贷记卡发行难度越来越大的情况下，大家可以多提供一些信息渠道，象去年一样通过与营销中心合作的方式去完成这项任务。但是要把握好亲访亲签，注意办卡过程中的欺诈风险。

养的，要最大程度地满足和开发客户的金融需求。二是要加强柜面等一线营销的力度，通过培训要让大家熟悉自己推销的

产品的特点。优点、缺点、价格、品种、宣传促销等等。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。我们甚至可以参照其他银行奖励到人的做法，作为我们个金条线上要以上线的客户管理系统为依托，加强对贵宾客户信息的搜集工作，不断完善贵宾客户资料，加强对存量个人中高端客户在基金定投方面的营销，广泛宣传我行代销基金、保险与相关理财产品的理念，提升我行代销基金、保险及其理财产品的影响力。我们不敢保证这么做会有多大的成效，但是我们认为，要做好这几项工作，首先是要让客户晓得我们有这些业务的存在，不要让客户误解成我们银行只是存存钱的地方。前台柜员在推介金融产品的同时，也是在销售银行形象和文化，一线员工为客户提供卓越的服务之后，银行品牌就会深入客户心中。情感营销、口碑营销，是最稳定也是最难以复制的。

6、理财业务方面：我还是觉得这是一项令我们觉得很是头痛的事情，有句话叫酒香不怕巷子深，我们行里现在的情况是酒是不香，这条巷子倒是蛮深的，这句话怎么讲呢，我认为产品要营销成功，营销的方式和手段固然重要，但是你没有一个好的产品，你有再好的手段也是没有用的。没有好的产品这是银行目前的致命伤，总行还是要加快产品创新步伐，为客户提供个性化的能真正为客户带来收益与实惠的产品，当然我们的营销手段与能力也是有待提高的，在10年的理财产品销售中，我们还是要配合上级行的理财产品的发售，促进贵宾客户的增长和储蓄存款的增加。上面是我们对10年度个人业务工作的一些想法，当然计划的预期效果还是要有待于全行上下的通力合作，还是需要实际工作中的检验及需要做相应的调整。

## 生鲜零售工作计划篇四

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销。营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型。我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

# 生鲜零售工作计划篇五

保管好库存货物，做到数量准确，质量完好，确保安全，收发迅速，面向销售，服务周到，降低费用。

## 一、仓库管理的目的、现存问题、目标、实现目标的基础

### 仓库管理的目的

货物的有序保管。库存实时反馈。

通过仓库的调整使整个erp系统能运转起来，将公司的工作流程及工作状态能实时地系统反映，给管理层决策提供支持。

### 仓库目前存在几个问题

(1) 库管有人员职责范围不明确，提高仓库人员的责任感，明确库管的工作职责和工作范围。

(2) 货物未按种类、型号进行有效的分类摆放。搬运货物时不太细致，对有些货物应轻拿轻放。

(3) 帐的实时性差，货物进入库时未及时登记或登记出入库单每张可能会做几次出入帐，全部完成后才会交给记帐员作帐，这种情况下帐面数据很难反馈实时库存。

(4) 货物的摆放规则不明确。对于货物摆放一直没有一个明确的原则，专案成堆摆放的执行也不彻底，出现货物是堆摆放的判断由每个库管自己来决定。

(5) 仓库的货物编码与工厂部、销售部的货物编号无法一一对应。这样会造成仓库帐面与公司一帐面存在偏差，也会加大工作量。

## 仓库管理的目标

- (1) 帐、卡、物一致，达到最基本的保管作用。
- (2) 实时反应仓库的备货情况、实时库存、呆滞货物状态。
- (3) 实时、系统地反馈仓库所能涉及到的工厂、销售相关数据。仓库能反映出货物的来货周期、来货的不良率、入库进度、成品的库存走势、出厂成品返修比率。

## 仓库管理目标实现的基础

- (1) 仓库流程电脑化，并尽量多的过程数据通过电脑实时、系统反馈出来。
- (2) 对仓库相关的数据进行采集，尽量多地将各个相关流程上的数据反馈出来。

## 相关的计划和进度

### 1、让仓库相关工作人员意识到仓库的重要性。

- (1) 传达领导对仓库的重视，阐述仓库在公司工作流程中的作用，让员工意识到自己岗位的作用性。
- (2) 为组长以上的核心团队鼓劲。
- (3) 解决所有人员对搬运不满的问题，保证的协调。

### 2、对仓库的区域进行明确，先实现仓库区域条理化。节约出更大的空间存放货物。进行货物整理，便于货物的查找和统计。

### 3、将仓库分成备料区和库存区、出库区、入库区、临时存放区，对备料区严格控制，对货物区按照标准仓库的模式管理，

健全货卡。将库管的工作简化，减轻仓库人员的搬运工工作，将其作为货物管理正规划的基础，待运行正常后，将所有帐务处理全部交由记帐员实时处理。

仓库主管的工作重点包括

- 1、尽量加快物资周转，努力减少库存容量占用，提高物资周转率。
- 2、进出库物资质量检验和登记，确保不合格品拒绝入库，并做好检重过数查验包装物有无破损或遗失被窃，并应登记，并登记经手人、货物来源和去向。入库物资保护说明书、合格证、保质期等书面证件真实齐全完整。
- 3、确保仓库物资存放符合要求，无雨淋、日晒、潮湿、锈蚀、霉变、虫害、鼠咬，无火灾隐患。易燃易爆易腐蚀等危险物品应符合国家有关安全运输、存储、搬运要求，确保仓库场地运输和安全消防通道畅通无阻，安全防火防盗设施符合规定要求。
- 4、物资摆放做到“三清”，“二齐”，“四定位”摆放。
- 5、建立完备的入出库数量和质量验收职责，手续齐全，凭有关部门出具的入库单、出库单、出门证办理入库出库和门卫放行。帐目登记及时、准确、完整、清晰。入出库人员、车辆和作业机具登记备案。
- 6、每三月对库存物资进行一次盘库清点，对正常损耗、盈亏、非正常损失要登记入帐。
- 7、搬运机械和动辄车辆符合安全作业要求，电器设备线路符合规定要求。

根据上述职责要求，年度工作计划和总结都要围绕这些逐项

进行。

如有必要还应包括组织调整方案、人员培训计划、业绩考核方案等。

## 生鲜零售工作计划篇六

很多超市从业人员都认为只要打好春节战役，年后就可以好好休整一下了，这其实是个不小的误区。殊不知，一年之季在于春，年后可以说是一年中至关重要的一段时期，它既是总结去年得失的最佳时机，又是修正和执行新一年计划的开始，是“龙抬头”的时期，新的一年能不能做好，春天就定了调子。

年后需要关注哪些重要的工作呢？我个人认为以下几个方面是重中之重。

### 总结过去一年和春节战役的得与失

等元宵节过后，店长就应该组织各个部门的管理层召开各类总结会。从人力、商品、财务、资产四个维度来全面回顾和总结全店及各部门在过去一年和春节战役中，哪些方面做得很好，哪些方面还有机会点，需要着手改进。

比如春节期间哪些畅销品缺货，哪些部门缺人，哪些资产出现问题，预计造成的业绩损失是多少，春节期间竞争对手有哪些有竞争力的促销活动等等，这些有参考价值的信息都应作为重要信息一一记录下来，收录成册，进行存档，为新年度的经营工作留下宝贵的经验。这样一年一年积累下来，店内就会有一个宝贵的经验库，就能少走弯路，这个门店的团队就会成长得更快，发展得更好。

### 修正和分解新年度的工作计划

年后店长应该和店内各级管理层安排1到2天的时间，专门组织召开相应的会议，修正和分解新年度的工作计划。

新年度工作计划可能在春节前就做好了，但是要根据春节期间的销售及利润达成情况来做及时地修正。比如原定春节60天业绩要做到全年25%的目标没有达成，那么，下面几个月的销售目标就要做出合理地调整，否则全年目标可能就很难完成了。

怎么修正和分解新年度工作计划？一般来说，也可以从人力、商品、财务和资产四个维度来进行，人力方面要如何发展、商品方面如何调整、财务方面费用如何控制、要新增哪些资产等等，都要做出相应的计划和调整。

年后的年度工作计划必须量化到人，且具体可行，是一个实实在在的执行方案。一经修正通过，超市168就必须要求各个部门按照门店的这个总计划制定本部门的工作计划，责任到人，分解到月。

计划做好后，就要在店内通过各种场合和途径来做彻底的分享，让每一个员工和促销员都了解门店新一年的工作计划，同时也让他们知道他们在这个计划中担当的角色，他们应该干什么，不应该干什么。

### 确定人力发展计划

做超市，最重要的还是人，最缺的也还是人才。年后店长要和人事经理、各部门经理一起来盘点店内人力，回顾去年人力发展的得与失，制定出本年度的人力发展计划。

这个计划至少要包含以下几个方面：新年店内管理层的接班人继任计划；高潜力人才培养计划；年度季度月度培训计划；人员晋升计划；各管理层岗位年度考核目标计划等等。

## 鼓舞士气，确定新年工作节奏

1. 鼓舞士气：新年刚过，各级员工都还处于节后疲惫期，士气普遍不高。这个时期店内要组织各种形式的表彰大会，对春节战役中表现优秀的员工进行表彰和慰问，将士气重新振作起来，开始准备春季战役。沃尔玛有一个秘诀，就是“成功时大肆庆祝”，值得我们借鉴。

2. 确定工作节奏：年后如果工作节奏仍然像春节期间那样紧张得如绷紧的弦，员工肯定受不了。但是，也不能一松到底，这样人心收不回来。在这个时期，店内各级管理层要带领全店员工循序渐进，逐渐加快工作节奏，从而回归到正常轨道上来。

## 恢复营运标准

1. 资产面维护：春节期间大量顾客涌入卖场，造成卖场出现设施损坏、漏水等现象，顾客的购物体验明显下降。年后必须立即组织工程部进行维护，修、换、补、拆，一样都不能少。春节后各类办公设备都需要及时恢复正常运转，确保支持卖场员工的工作。

2. 商店清洁标准：门店每天都要进行严格的清洁标准检查，包括卖场楼面的地面、商店卫生间、商店外围的广场、停车场、店外花圃以及外墙，及时清洁，从而为顾客提供一个整洁、明亮的购物环境和场所。

3. 卖场排面陈列，后仓和寄仓标准的维护：

1) 卖场商品排面陈列标准：要做到商品陈列整齐，饱满，价签清晰，保证让顾客易看、易取、易买。

2) 后仓管理规范到位：首先，商品要进行分类摆放，同种商品集中摆放，丢弃破损、报废的商品统一存放。每天都要整

理仓库，这样既能释放更多的储存空间，又能减少商品的损耗，还能提高员工到仓库找货的效率。

3) 寄仓的商品陈列位置与该商品的货架陈列位置遵循就近原则，尽可能做到货架陈列的商品正上方是寄仓陈列该商品。

4、退货：年后各店一般情况下还有很多未销售完的年货积压在仓库，这时就要抓紧联系采购和供应商退货，把门店库存金额降下来，降低公司的财务风险。

5、临近保质期商品处理：门店必须把好商品安全这道关。门店要汇总哪些是不能退货的临近保质期的商品，必须抓紧时间展开动作，保质期到了仍然不能销售完的商品要严格执行报废程序，让顾客始终相信我们为他们提供的是质量过硬的商品。

6、异常商品处理：年后会出现大量缺货、长时间未销售商品、大库存商品、未陈列出样的商品，门店必须组织人力来处理这些异常商品，来满足顾客的需要，提升商品周转的效率。

## 启动春季销售计划

春季到来，万象更新，门店必须利用好一些节日和主题来推动销售的同比增长。如借助“三八”妇女节着力推动护肤系列、衣物收纳系列、牛仔系列、踏青系列、新装上市等相关类别商品的销售，从而带动整个卖场销售业绩的增长。

年后这段时间是承上启下的关键时期，倘若抓好这个时期涉及的重要工作，能让我们在年后以及新的一年中做得更好！